



**Institut Libanais de Développement Économique & Social**  
**Lebanese Institute for Economic & Social Development**

**Etude financée par l'Union Européenne**  
**Study financed by the European Union**

# Vétérinaire

**Etude de faisabilité préparée par**  
**Nadine Abou Khaled, économiste.**

Jun 2001- Jal el Dib - Liban

## Table des matières

<b>Sommaire</b>	<b>2</b>
<b>1- Description du projet</b>	<b>3</b>
1-1 Description du service	
1-1-1 Description des variétés des services	
1-1-2 Evolution possible	
<b>2- Analyse du marché</b>	<b>3</b>
2-1 Description du marché	
2-2 La concurrence	
2-3 Les opportunités et les risques	
2-4 Les marchés cibles	4
<b>3- Description du service</b>	<b>4</b>
3-1 Les équipements et leur utilisation	
3-2 La main-d'œuvre	
3-3 Les possibilités de participation des membres de la famille	
3-4 L'espace de travail	5
3-5 Le lieu d'implantation	
3-6 Gestion horaire	
3-7 L'approvisionnement en produits médicaux et en équipements	
<b>4- Les techniques de marketing</b>	<b>5</b>
4-1 Techniques de marketing	
4-2 La tarification	
<b>5- Etats et résultats financiers</b>	<b>6</b>
5-1 Investissement et crédit	
5-2 Remboursement du prêt	7
5-3 Compte de résultat prévisionnel	
5-4 Bilan prévisionnel	8
5-5 Trésorerie prévisionnelle	
5-6 Analyse du point – mort	9
5-7 Analyse de sensibilité	
<b>6- Recommandations et facteurs clés de succès</b>	<b>11</b>
<b>7- Conclusion</b>	<b>12</b>

Les points de vue exposés dans cette étude reflètent l'opinion de l'auteur.

## Sommaire

L'ouverture d'une clinique de vétérinaire dans un village de retour des déplacés est une entreprise rentable, dans la mesure où le nombre de vétérinaires déjà établis dans ces régions est faible, et que le nombre de fermes est assez important.

L'avantage d'ouvrir une clinique de vétérinaire dans les régions de déplacés repose surtout sur de faibles coûts de location ou d'achat d'un local, sur une main-d'œuvre meilleure marché que dans les villes et finalement sur la proximité des entreprises agricoles.

En considérant que le vétérinaire consulte en moyenne 900 animaux la première année, il en résulte une marge brute de profit de 20 250 \$US qui couvre largement les frais fixes et les intérêts, 9 917 \$US. Avec une augmentation de 10 % par an, le nombre moyen de services médicaux atteint au bout de cinq ans les 1 318, et la marge brute de profit s'élève à 29 648 \$US pour des frais fixes qui augmentent faiblement.

Le rapport résultat net sur chiffre d'affaires montre que l'activité est rentable dès la première année. Il est égal à 27 % la première année et augmente jusqu'à atteindre 32 % la cinquième année.

Les résultats financiers d'un tel projet assurent, à partir de la troisième année d'activité, un niveau moyen de vie pour une famille habitant la région. Soit un revenu annuel qui peut varier entre 14 000 \$US et 18 000 \$US.

L'analyse du point mort nous montre que l'ouverture d'une clinique de vétérinaires n'est pas très risquée. Ainsi, le chiffre d'affaires point mort est de 18 228 \$US pour la première année.

Les hypothèses du second scénario qui consistent à augmenter l'investissement en machines spécialisées, à augmenter le personnel et à augmenter le nombre moyen de prestations ont pour conséquence une augmentation du niveau du point mort. Ce dernier atteint 32 111 \$US. Quant au revenu annuel, il est nettement supérieur à celui du scénario précédent. Le vétérinaire pourra retirer depuis la première année 20 000 \$US et stabiliser son revenu annuel à 35 000 \$US minimum au bout de la cinquième année d'activité.

Cependant, le facteur clé du succès d'un tel projet repose sur la qualification et le dynamisme au travail d'un vétérinaire susceptible d'éclairer le monde rural sur les réalités des problèmes de santé du bétail. C'est là où se trouvent des opportunités de gains pour le dit vétérinaire.